

# Comunidades, racionalidad y mercados: una crítica institucional a la defensa emancipadora de la economía colaborativa

*Communities, rationality, and markets: an institutional critic  
of the emancipatory defense of collaborative economy*

BRU LAÍN

UNIVERSITAT DE BARCELONA - DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA - FACULTAD DE ECONOMÍA

Artículo recibido: 30 de enero de 2018  
Solicitud de revisión: 4 de abril de 2018  
Artículo aceptado: 24 d'abril de 2018

Laín, Bru (2018). Comunidades, racionalidad y mercados: una crítica institucional a la defensa emancipadora de la economía colaborativa. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 23, pp. 19-42.

## Resumen

Este artículo discute la llamada economía colaborativa para señalar, en primer y segundo lugar, algunas dificultades que aparecen (o pueden aparecer) a la hora de comprenderla tanto en términos analíticos como conceptuales. En tercer lugar, expone dos de las interpretaciones más extendidas actualmente para, en cuarto lugar, centrarse en aquella que atribuye a la economía colaborativa un carácter emancipador. En particular, se discuten tres importantes limitaciones a las que usualmente debe hacer frente dicha perspectiva: el excesivo protagonismo que otorga a las comunidades colaborativas y al principio de paridad; su modo de entender la racionalidad humana; y su visión a-institucional y meramente psicológica de la naturaleza y el funcionamiento de los mercados. El artículo concluye sugiriendo que, para lograr que la economía colaborativa despliegue su potencial emancipador, se requieren instituciones sociales y políticas que pongan a funcionar dicha colaboración en beneficio de todas y todos.

Palabras clave: economía colaborativa, comunidades, igualdad, racionalidad, mercados.

## Abstract

This paper discusses the so-called collaborative economy, first and second, by pointing out some difficulties that appear (or can appear) in its understanding, both in conceptual and analytical terms. In the third section, two of its most currently widespread interpretations are analysed, while the fourth section focusses in the one that imputes to it an emancipatory character. In particular, three of this interpretation's most usual boundaries are analysed: the excessive prominence that it confers to collaborative communities and to the principle of

egalitarianism; its understanding of the human rationality; and its a-institutional and its mere psychologic approach to the nature and the functioning of markets. The paper concludes by suggesting that, in order to collaborative economy deploy its emancipatory potential, social and political institutions that turns collaboration in benefiting everyone are required.

Keywords: collaborative economy, communities, equality, rationality, markets.

## INTRODUCCIÓN<sup>1</sup>

No es ya ninguna novedad oír hablar acerca de la economía colaborativa. Menos aún en el ámbito académico, donde hace años vienen celebrándose congresos y *workshops* dedicados a la materia. Hace años que la literatura científica y numerosos púlpitos mediáticos tratan de hallar definiciones que capturen el amplio espectro de prácticas e instituciones que componen la economía colaborativa (EC, en adelante). Este artículo sostiene que muchas de estas definiciones son tan endebles en su construcción lógico-analítica como en los contenidos sustantivos que tratan de capturar, algo que no hace sino advertirnos de las dificultades que entraña construir aquello que los escolásticos llamaron el «objeto formal de estudio».

Más allá de definirla, la literatura también trata de abordar la EC clasificándola de acuerdo con las distintas actividades que la conforman. Es decir, trata de operacionalizar el concepto descomponiéndolo en sus partes o componentes estructurales. Sin embargo, el cometido de este artículo no es dar ni con la mejor definición ni con la mejor clasificación –entre todas las posibles– de la EC, ni acaso argumentar cuál pudiera ser la más certera positivamente, ni la más deseable prescriptivamente. Sí será su objetivo llamar la atención sobre algunas dificultades que entraña el hecho de definirla y clasificarla, más aún cuando esto se hace asumiendo de antemano que la EC constituye una suerte de nuevo sistema económico de carácter emancipador.

### 1. ENTRE LA INFORMACIÓN Y LA VERACIDAD: DEFINIR LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Para abordar la EC, es común el empleo de una definición más o menos refinada de las propuestas por Lisa Gansky (2010), o Rachel Botsman y Roo

1 Este artículo parte de algunas reflexiones sintéticamente expuestas por el autor en Laín (2017). Agradezco los comentarios y sugerencias realizadas por los tres revisores anónimos de la revista.

Rogers (2010), para quienes la EC sería «un nuevo sistema económico» basado en distribuir «activos o servicios infrautilizados de forma gratuita o mediante pago directamente entre sujetos» (Botsman, 2013). Su virtud es que «haría desaparecer el intermediario», pues las «comunidades de contacto permiten una mayor eficiencia y acceso» (Botsman & Rogers, 2010). La EC se funda así sobre un conjunto de «redes difusas de individuos y comunidades conectadas» que actúan «frente a instituciones centralizadas, transformando la manera en que podemos producir, consumir, financiarnos y aprender» (Botsman, 2014). En la EC, «la construcción de experiencias comunes para el acceso y la administración de los recursos escasos es el eje esencial del movimiento» (Alonso, 2017: 88).

Debido a todo ello, se afirma que la EC «se basa en tres principios fundamentales: la interacción entre productor y consumidor mediante un diálogo continuo, la conexión entre pares gracias a las tecnologías, y la colaboración entre ellos» (Valor, 2014: 4). Y es también por esto que se le atribuyen tres características básicas: *a*) la centralidad que en ella ocupan las comunidades –en detrimento de otras instituciones; *b*) la propensión de estas y sus participantes a colaborar –y no competir, y *c*) el papel que las nuevas tecnologías adoptan dentro de estas mismas comunidades con la puesta en marcha de redes o plataformas con las que activar su potencial colaborativo a escala (casi) planetaria.<sup>2</sup>

Con estas definiciones «se puede pensar en plataformas como Uber y Airbnb». Sin embargo, la cuestión es más compleja puesto que «la EC es mucho más amplia, por ejemplo, también incluye wikipedia o el movimiento *maker*» (Molas, 2017: 159). Repárese en que la amplitud conceptual del *explanans* –aquello con que definimos el *explanandum* o concepto a definir– abarca una cantidad ingente de prácticas colaborativas muy distintas entre sí pero igualmente susceptibles de ser consideradas EC. ¿Debe incluirse por igual Airbnb, los huertos urbanos, los edificios okupados, el *couchsurfing*, el *free software*, los bancos del tiempo, los Montes de Socios de Soria o hasta *Flicker*?<sup>3</sup>

Si todos estos ejemplos caen dentro de la EC, el riesgo en que incurre nuestra definición es que se vuelva un cajón de sastre en el que embutir agentes, instituciones y prácticas económicas que poco (o nada) tienen que ver entre sí. Es por ello que Juliet Schor alerta de que «dar con una

2 Existe una tendencia a esperar de la tecnología e internet que «sean una fuente automática de transformaciones sociales liberadoras» (Rendueles, 2013: 45). Para discutir este llamado «solucionismo tecnológico» o «ciberfetichismo», véase: Morozov (2013), así como Ramis (2014).

3 La Asociación Forestal de Soria fue galardonada en 2017 con el premio Elinor Ostrom en reconocimiento a su defensa de los bienes comunes de los llamados Montes de Socios.

definición sólida de la EC de uso común es casi imposible», pues el concepto tiene un «carácter más pragmático que analítico». En efecto, lo que al final se acaba entendiendo por EC depende de las mismas «definiciones con que se autoetiquetan las diferentes plataformas colaborativas, así como del discurso con que la prensa define qué es y qué no es [EC]» (Schor, 2014a). Finalmente, el problema es que este tipo de definiciones acaban albergando una muy endeble capacidad informativa.

Cabe señalar que el *explanandum* de una definición será lo más informativo posible cuanto más posibles significados excluya, esto es, cuando su *explanans* sea lo más preciso posible.<sup>4</sup> A ello se debe que dicha capacidad informativa corra en orden inverso a la posibilidad de que tal definición sea verdadera, como «correspondencia con la realidad» (Searle, 1997: 203).<sup>5</sup> Luego, hallar una definición de la EC que sea muy informativa (que sea muy precisa, que excluya muchas posibilidades, que excluya, por ejemplo, Airbnb o los huertos urbanos, o ambos) a la par que verdadera (que su significado se corresponda con lo que es o no EC), se vuelve una tarea harto exigente.

## 2. OPERACIONALIZAR EL CONCEPTO: CLASIFICAR LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Para comprender y operacionalizar el concepto, la literatura también ha tratado de clasificar la EC de acuerdo con los ámbitos o actividades más representativas que la conforman. Yochai Benkler (2003, 2006) o Michel Bauwens (2005, 2013) la clasifican en función del tipo de recurso o servicio compartido: bienes materiales (naturales o artificiales) e inmateriales (*software*, patentes o conocimiento). Botsman y Rogers (2010) prefieren analizar el proceso de circulación de renta diferenciando entre tipo de consumo, producción y medios de financiación. Julian Shor (2014b) la clasifica en función de si tiene un objetivo lucrativo o no, del tipo de usuarios y de la naturaleza de los servicios que presta. Sea como fuere, parece reinar un consenso alrededor de cuáles son los sectores que la componen, a saber: el consumo colaborativo, el conocimiento abierto, la producción y las finanzas colaborativas.

4 «Una teoría –positiva o normativa– es tanto más informativa cuantos más mundos posibles sean incompatibles con ella» (Domènech, 1998: 117).

5 «El criterio de realismo», puntualiza Jordi Mundó (2006: 276) «tiene que ver con la robustez del registro empírico disponible, que está vinculada a la posibilidad de contraste de los resultados de una disciplina con las aportaciones relevantes de otras ciencias adyacentes».

- a) El consumo colaborativo es el «acceso a bienes y servicios sin detentar la propiedad de los mismos, a través de plataformas digitales». <sup>6</sup> Supone así «la reinención de los comportamientos de mercado tradicionales –alquilar, prestar, intercambiar, compartir, regalar– a través de la tecnología, tomando una forma y escala imposibles antes de internet» (Botsman & Roger, 2010). Airbnb, Uber o Ebay son ejemplos, pero también el *couchsurfing* o compartir bienes y servicios de forma altruista en un banco de tiempo. El consumo colaborativo también sería más eficiente en la asignación de precios y activos que los mercados convencionales al valorizar activos y servicios infrautilizados, y ampliaría y hasta «democratizaría» la demanda agregada. <sup>7</sup>
- b) El conocimiento abierto (*open knowledge*) «abarca una serie de principios e iniciativas para contribuir al acceso libre a la información, la investigación y la producción de aprendizaje», basadas en el uso de «tecnologías de la información y la comunicación, pero también en los principios de acceso abierto». <sup>8</sup> Sin él, la EC pierde su razón de ser (Boyle, 2003; Caffentzis, 2008; Heller, 2008; Lessing, 2004; Terranova, 2000). También aquí coexisten prácticas altruistas y gratuitas, como una charla en una biblioteca pública, junto a iniciativas de carácter más o menos mercantil, como el *software* multilicencia donde la cantidad abonada por el usuario depende del uso que realice –público, particular o comercial– mediante licencias *copyright*, *copyleft* o *copyfarleft* (Laín, 2015).
- c) La producción colaborativa (*p2p production*) se suele entender tanto como un efecto derivado del conocimiento abierto como su propia condición de posibilidad: no existe conocimiento sin colaboración en su producción y diseminación. La producción colaborativa representaría una nueva revolución industrial (Hardt, 2010; Berardi, 2003). Llamada también «producción del procomún» <sup>9</sup> (Benkler, 2006), indica el «paso de una economía de intercambio y producción a una de polinización y contribución» (Boutang, 2012: 135), que da cuenta de la nueva «fábrica social» <sup>10</sup> en que se ha convertido el conjunto de nuestra vida, cuyos nuevos modos de producción están tan

6 [http://es.wikipedia.org/wiki/Consumo\\_colaborativo](http://es.wikipedia.org/wiki/Consumo_colaborativo)

7 Para debatir el consumo colaborativo, véase: Alonso (2017) y Piñeiro, Suriñach y Casadevante (2017).

8 [https://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento\\_abierto](https://es.wikipedia.org/wiki/Conocimiento_abierto)

9 Para discutir la idea del «procomún» y de los bienes comunes intangibles en el llamado «capitalismo cognitivo», véase: Ramis (2014).

10 Boutang emplea la metáfora de la «abeja polinizadora» para indicar que el valor económico de distribuir el polen que realizan la abeja es superior y más eficiente al de producir la miel en sí misma.

«dispersos por todo el ilimitado terreno social que desbordan los límites físicos y temporales de la antigua fábrica fordista» (Hardt & Negri, 2000: 53).

- d) Las finanzas colaborativas son el último subconjunto de la EC que agrupa las distintas tipologías de transacciones financieras operadas entre usuarios y que, por tanto, prescinde de intermediarios. Engloban tanto los conocidos microcréditos, como las cajas de resistencia de movimientos sociales, los ahorros y finanzas colectivas de cooperativas como Coop57 o las plataformas de crédito colectivo o *crowdfunding* vinculadas a iniciativas culturales (*Lanzanos*, *Goteo* o *Verkami*). Incluyen también prácticas con fines muy dispares: desde participación en capital empresarial (*Kickstarter* o *Propser*) para extraer beneficios, rentas o accionariado, pasando por la financiación p2p (*LendingClub* o *Zopa*), o hasta el programa *GiveDirectly*.<sup>11</sup>

Anteriormente se señaló que en el *explanandum* de toda definición existe una pugna entre su capacidad informativa y su veracidad. El problema en las definiciones más comunes de la EC es que agudizan esta pugna debido a que su carácter polisémico abarca un rango demasiado heterogéneo de actividades e instituciones colaborativas. Se mostró que para sortear tal limitación cabe la posibilidad de realizar una clasificación de los sectores que la componen. En este sentido, la literatura divide el *explanans* entre consumo colaborativo, conocimiento abierto, producción y finanzas colaborativas. El problema con este tipo de clasificaciones es que no observan los criterios lógico-analíticos que toda buena clasificación debe respetar, a saber: a) la no nulidad (ningún subconjunto de la partición puede quedar vacío); b) la exhaustividad (ningún elemento puede quedar fuera de la partición), y c) la exclusión (ningún elemento puede pertenecer a más de un subconjunto).

Si bien estos tres criterios son condición necesaria para realizar una buena clasificación, no son suficiente, ya que esta también debe ser consistente en términos sustantivos. Partir o clasificar la EC entre consumo, conocimiento, producción y finanzas se antoja un criterio analítico adecuado, pues parece lógico dividir un sistema económico entre tales actividades. La cuestión es si también es adecuado en términos sustantivos. Aquí la dificultad estriba en el modo de definir estas mismas cuatro actividades. Según se

11 Desde 2012 y hasta 2024, la ONG GiveDirectly ejecuta un programa de transferencias monetarias entre particulares vía móvil para ayudar a familias de Kenia, Uganda y Ruanda. Hasta la fecha, ha distribuido más de cien millones de dólares y es considerado el programa de este tipo más duradero.

ha visto, el conocimiento no puede distinguirse de la producción colaborativa, ni el consumo puede entenderse sin las finanzas colaborativas. Se sostiene además que la producción colaborativa es tanto un efecto como una condición para el conocimiento abierto. Si al fin y al cabo no existe ni consumidor ni productor sino «prosumidor» (Toffler, 1979), si lo uno es lo otro y lo otro lo uno, ¿qué utilidad analítica y qué validez sustantiva alberga entonces distinguir entre estas cuatro categorías? Luego, cabría preguntarse, por ejemplo, si incluir o no el cooperativismo en la EC, o si no fuera más adecuado entenderlo como un subconjunto de la misma. ¿En qué medida Airbnb y Wallapop caerían dentro del mismo subconjunto? ¿Es equiparable trabajar como *Uber driver*, compartir conexión con *Wifi.net*, dejar dormir a alguien gratuitamente en el sofá con *couchsurfing*, o participar en un huerto urbano?

En términos sustantivos acertadamente se puede objetar que el tipo de vínculos y normas con que se dotan las «comunidades colaborativas» de *Gui-fi.net*, los estudios de *coworking* o Airbnb no tienen nada que ver entre sí. Por más que analíticamente pudieran distinguirse entre actividades de consumo, información, producción o finanzas, todavía se debería explicitar mediante qué criterio se distingue, por ejemplo, entre Airbnb y *couchsurfing* pues, aunque formalmente ambas puedan pertenecer al conjunto del consumo colaborativo, en lo sustantivo constituyen iniciativas extremadamente dispares entre sí. Debido a ello, las definiciones y clasificaciones más comunes de la EC se antojan herramientas de análisis con una muy endeble capacidad para operacionalizar analítica y sustantivamente el objeto formal de estudio. El problema, sin embargo, puede que estribe en algo mucho más sencillo, a saber, que «en esto de la economía colaborativa, las prácticas van por delante de los conceptos» (Piñeiro, Suriñach & Casadevante, 2017: 100).

### 3. ECONOMÍA COLABORATIVA: ENTRE LA DEFENSA CONVENCIONAL Y LA EMANCIPADORA

Más allá del debate analítico, es sugerente que la EC se entienda como un «nuevo sistema económico». La economía no es neutra en términos políticos y por ello debe estudiarse de acuerdo con la concepción normativa que de ella se tenga.<sup>12</sup> En este sentido, pueden diferenciarse dos perspecti-

12 La economía «exige la consideración de los aportes políticos y culturales. Esta fue la concepción de los economistas clásicos» (Bunge, 1999: 125). De hecho, según Karl Polanyi (1944: 46), «el mayor descubrimiento de la historiografía y la antropología es que la economía de los hombres se encuentra



vas «políticas» más o menos representativas entre quienes defienden la EC: la de tipo convencional y la de tipo emancipador. Para la primera,

la economía colaborativa quiere ofrecer más alternativas al sistema más que ser una alternativa al sistema. Antes había pocas alternativas. Ahora, si quiero viajar, además del tren o del coche, tengo la posibilidad del coche compartido. Para dormir puedo ir a un hotel convencional o puedo hacer intercambio de casas para estancias largas, o hacer *couchsurfing* para estancias cortas (Cañigüeral, 2014: 22).

Esta no es una enmienda al *statu quo*, sino una apuesta por «una economía más eficiente que satisface mejor los deseos y necesidades de los consumidores», pues en esencia,

encierra un gran potencial para la realización de las preferencias mediante la descentralización de la producción y la distribución de bienes y servicios. Cuanto más descentralizadas estén las transacciones, más se podrán personalizar las condiciones y las características del intercambio para satisfacer las necesidades del sujeto (Allen & Berg, 2014: 19).

La EC sería simplemente el modo de adoptar prácticas de producción, distribución y consumo más descentralizadas. Por ello, entre sus defensores se hallan organizaciones que, aun siendo empresas convencionales, tratan de posicionarse estratégicamente bajo el gran paraguas de la EC (Schor, 2014a). La defensa convencional afirma que, en períodos de crisis, la EC tiene efectos contracíclicos y expansionistas de la demanda agregada al responder a necesidades específicas mediante una colaboración que abarata el acceso a ciertos servicios y genera rentas adicionales a sus usuarios. Incluso tiene efectos positivos en la contabilidad nacional, particularmente en economías con infraestructuras tecnológicas desarrolladas (Knibbe, 2017). La EC sería así un modo de optimizar el sistema económico actual, primero, promocionando aquellos sectores y recursos con alto valor añadido y con múltiples capas de inversión (diseño, tecnología, innovación, usabilidad, optimización, etc.), y, segundo, rediseñando los modos de producir y consumir a través de las nuevas tecnologías mediante la conexión del conjunto de los agentes económicos y prescindiendo de los intermediarios.

Se defiende también que la distribución libre con información a «coste marginal nulo» (Rifkin, 2014) estimula la inversión en «capital intelectual» y crea un círculo virtuoso capaz de sortear las rigideces de los mercados imperfectos, como la distribución asimétrica de información o la interven-

---

sumergida en sus relaciones históricas». La economía es, en esencia, «un proceso instituido» (Polanyi, 1957: 243-270).



ción impuesta por intermediarios políticos sobre los mercados emergentes que desincentiva ulteriores inversiones en capital intelectual. En síntesis, para un sistema económico que simplemente «quiere ofrecer más alternativas al sistema más que ser una alternativa al sistema», la optimización de los mercados mediante el abaratamiento de la información, la eliminación de intermediarios y el aumento de la eficiencia en los intercambios, no pueden ser sino buenas noticias.<sup>13</sup>

Frente a la defensa convencional, puede identificarse una segunda perspectiva que atribuye a la EC una naturaleza o carácter más emancipador. Aunque todavía no vivamos plenamente inmersos en la EC, sus proponentes sostienen que «la economía de la información en red» (Benkler, 2006: 65-170) está promoviendo iniciativas con que transitar de «una economía de producción centralizada y altamente asimétrica, a un sistema económico de información, conocimiento, aprendizaje y producción difusos más equilibrado» (Alegre, 2015). No se trata aquí de imaginar un capitalismo más participativo, sino de crear mecanismos de producción y distribución que promuevan la participación y la cooperación con visos a un horizonte democratizador.<sup>14</sup> Como sugiere Antonio José Chinchetru (2016) desde el nada izquierdista Instituto Juan de Mariana,

desde determinados sectores ideológicos se ha celebrado este fenómeno [la aparición de la EC] como la superación de ese sistema de intercambios voluntarios que solemos denominar capitalismo. Es la postura de diversos economistas, periodistas y activistas de izquierdas. Y son muchos los que han aceptado esa idea como correcta.

Tal como señala Alegre (2015), si esta visión de «izquierdas» se impone, acabará desembocando en un:

*eco-sistema deseable* derivado de la modificación de carácter disruptivo de las infraestructuras sociales, políticas y económicas [...] Y se deberá a una alteración de la relación interpersonal -no solo en el ámbito económico- debida la descentralización y desintermediación producidas por la información en red [...] que provocará efectos en

13 Sin embargo, existen numerosas críticas a este optimismo, por ejemplo, que la ec no contribuye al equilibrio en el mercado laboral (Finkin, 2016) y que ha hecho el mundo empresarial más elitista puesto que muchas plataformas colaborativas están eliminando cargos medios de alto «capital intelectual» (Benayas, 2013). Además, la ec sigue una tendencia monopolística debido a que muchas plataformas son propiedad (o lo acaban siendo) de grandes corporaciones «que amplían así su modelo de negocio, como nuevos intermediarios de la economía colaborativa» (Alegre, 2015). En efecto, la casi totalidad de la ec «se compone de un pequeño número de empresas tecnológicas respaldadas por grandes firmas de capital riesgo» (Slee, 2016: 22). Compañías «como Uber, Airbnb o Deliveroo, sólo son rentables saltándose la regulación y los derechos de los trabajadores» (Srnicek, 2017: 256).

14 Sobre el uso de «lo colaborativo» en el discurso de los movimientos sociales, véase: Alonso, Rodríguez y Rojo (2015), así como Rendueles (2013).

muchos campos de la sociedad: conocimiento, cultura, producción, consumo, finanzas y medios de intercambio, prestación de servicios profesionales y la estructura de las empresas (Alegre, 2015).

En síntesis, la perspectiva emancipadora defiende que la EC «puede llevar a un nuevo régimen de producción y consumo que sea más igualitario, más sostenible y que genere mayor cohesión social» (Schor, 2014b: 9), o incluso, a una estructura de tipo «libertariana o anarquista» (Benkler, 2006: 16). Sin embargo, el cometido de este artículo no es discernir cuál de las dos defensas de la EC es más deseable, ni tan siquiera cuál la más veraz o informativa. Lo que más bien se pretende es llamar la atención sobre algunas limitaciones que aparecen (o pueden aparecer) en la defensa emancipadora de la EC cuando esta emplea definiciones y clasificaciones poco robustas, y cuando además asume parte del marco conceptual de la teoría económica neoclásica estándar. Esto es especialmente paradójico pues, por lo menos aparentemente, esta segunda perspectiva se pretende contraria u opuesta a la primera.

#### 4. ALGUNAS LIMITACIONES EN LA DEFENSA EMANCIPADORA DE LA EC

##### a. Comunidades colaborativas y paraigualdad

En 1983, Friedrich Hayek mostraba su cautela frente a la vuelta de un cierto «colectivismo de instintos primitivos» contrario al orden neoliberal. Tales instintos, sostenía,

estaban adaptados a la vida en pequeños grupos [...] Sólo la civilización trajo individualización y diferenciación. El pensamiento primitivo consiste capitalmente en sentimientos comunes de los miembros de los pequeños grupos. El colectivismo moderno es una recaída en ese estado salvaje, un intento de reconstruir esos fuertes vínculos que se dan en los grupos limitados.<sup>15</sup>

Hayek sin duda cuestionaría el protagonismo que las comunidades colaborativas ocupan en la defensa emancipadora de la EC. Según el reputado antropólogo Alan Fiske (1992: 689), «la gente en todas las culturas usa solo cuatro modelos relacionales para generar la mayoría de interacciones, evaluaciones y efectos sociales». A su vez, estos responden a cuatro patrones

<sup>15</sup> Citado por Domènech (1998: 127).

cognitivos de procesar información social: la equivalencia, la jerarquía, la paraigualdad y la proporcionalidad.<sup>16</sup>

- a) Los miembros de comunidades son equivalentes entre sí, por lo que su principio distributivo sigue la máxima santsimoniana *a cada uno según su necesidad, de cada uno según su capacidad*, independientemente del valor métrico de su aportación. Desde el punto de vista lógico-analítico, las relaciones de equivalencia y las comunidades cumplen el tercer criterio de las particiones matemáticas, la exclusión: que uno pertenezca a una comunidad implica excluir a otro(s) de esta. Los agricultores de los ejidos o las relaciones afectivas de tipo monógamo son instituciones comunitarias excluyentes dotadas de sus propios modelos de gobernanza.
- b) Las relaciones jerárquicas se asocian a instituciones fundadas en la autoridad. Sus miembros conforman relaciones asimétricas, jerárquicas o lexicográficamente estratificadas como los estados, los ejércitos, las religiones monoteístas o el medallero olímpico, donde se distribuye *a cada uno en función de su rango*.
- c) La paraigualdad se asocia a instituciones como la familia o la ciudadanía, «una relación de igualdad entre pares» (Domènech, 2000: 34). Su patrón distributivo, *un hombre un voto*, no se basa en métricas ni rangos, sino en ofrecer lo mismo a todos sin atender a particularidades. La propuesta de la renta básica es un ejemplo, así como la democracia ateniense al decir de su sistema de rotación en los cargos públicos.<sup>17</sup>
- d) El patrón de la proporcionalidad o de «igualdad geométrica» (Aristóteles, 1981: 1132a) se halla en el intercambio egoísta propio de los mercados capitalistas que operan bajo la lógica de *a cada quién según su contribución*. Los salarios, los intereses bancarios, las presta-

16 En la práctica, cada institución es una mezcla idiosincrática de estos cuatro patrones conductuales, que son su condición necesaria pero no suficiente. En la familia deben darse «por lo menos» relaciones de igualdad. En el estado «como mínimo» de autoridad. En los mercados «necesariamente» de proporcionalidad. Y en las comunidades «esencialmente» de equivalencia. No existe institución que encarne un único patrón conductual. No puede afirmarse, por ejemplo, que la familia opera «exclusivamente» de modo igualitario, ni que el estado funciona «únicamente» sometiendo al ciudadano. En la familia se dan relaciones comunitarias y jerárquicas. Pero también de proporcionalidad, por ejemplo, cuando dos hermanos se compran y venden mutuamente a precio de mercado el patrimonio legado por sus progenitores.

17 Para el caso de la renta básica en clave republicana y paraigualitaria, véase: Domènech y Raventós (2007). Para el caso de la democracia ateniense, véase: Rosenberg (2006).

ciones contributivas o los análisis consecuencialistas de la teoría utilitarista y marginalista son algunos ejemplos.

Pues es precisamente en la concepción de (y en la confusión entre) estas cuatro instituciones –comunidad, organizaciones centralizada, familia y mercado– y estos cuatro patrones conductuales –equivalencia, jerarquía, paraigualdad y proporcionalidad– que la defensa emancipadora de la EC debe enfrentar una primera limitación. Como sabemos, la vida cotidiana está impregnada de metáforas (Lakoff & Johnson, 1995). Es conocida la expresión «comunidad colaborativa» para referirse a la comunidad *maker*, *backer* y hasta la de Airbnb. Igualmente es frecuente referirse a las finanzas públicas como «economía familiar». Entre otras funciones, estas metáforas sirven para realizar «interpretaciones causales» (Entman, 1993: 52). Luego, cabría preguntarse si reclamar el protagonismo de la comunidad o la familia en la EC responde a la pretensión de hacer de ellas las instituciones alrededor de las cuales gira (o debe girar) «causalmente» el funcionamiento de toda economía. Si se cree que sí, es lógico entonces inducir dos conclusiones: *a*) que estas instituciones pueden (o deben) reemplazar los estados y/o los mercados en la organización de toda actividad económica, y *b*) que los patrones relacionales a ellas asociadas –equivalencia y paraigualdad– pueden (o deben) imponerse a los patrones más vinculados a los estados y los mercados –jerarquía y proporcionalidad.

El hecho de que para una perspectiva emancipadora las relaciones de equivalencia y de paraigualdad sean más deseables, no implica que la jerarquía y la proporcionalidad no sean necesarias, incluso en una economía de tipo emancipador.<sup>18</sup> ¿Sería factible un mecanismo redistributivo tan basto como la Seguridad Social operado exclusivamente por comunidades colaborativas? ¿Es plausible una política impositiva eficiente y progresista sin una autoridad central que legítima y democráticamente sancione la evasión y el fraude fiscal? Abogar por un sistema económico operado exclusivamente por comunidades (o familias) a partir de relaciones de equivalencia (o paraigualdad), es confundir medios con fines.

Anhelar que la EC promueva la emancipación social y la democracia económica es legítimo, pero para ello seguramente es necesario contar con una institución dotada de la legítima autoridad para intervenir en aquellos asuntos en que ni las comunidades ni las familias tienen capacidad para operar como, por ejemplo, la justicia distributiva o la política ma-

18 Para debatir este punto, véase: Rendueles (2013: 98-102).

croeconómica. No parece descabellado que la posición emancipadora abogara por la utilidad (y la deseabilidad) de ciertas instituciones jerárquicas en aquellas cuestiones que trasciendan el ámbito de actuación de lo comunitario.

¿Y qué ocurre con la proporcionalidad? Sin salir de la perspectiva emancipadora, puede defenderse la validez y la deseabilidad de aquellas relaciones de proporcionalidad que sancionen positivamente actividades a las que otorgamos un alto valor social, como la experiencia (reconociendo salarialmente la antigüedad en la función pública), la formación (reconociendo la especialización científica) o el desempeño de ciertas profesiones (por el riesgo en la salud o la seguridad que conllevan). Hayek se equivocaba al afirmar que «el colectivismo moderno es una recaída en el estado salvaje», pero acertaba al asignar «los vínculos fuertes a los grupos limitados». La defensa emancipadora parece confundirse en esto, confiando en que la colaboración intra e intercomunitaria será capaz de dar respuesta a cuestiones de orden macrosocial.

El funcionamiento de todo sistema económico está troquelado por una superposición de relaciones de poder y proporcionalidad, de dominación e interferencias arbitrarias entre agentes e instituciones. La defensa emancipadora de la EC parece relegar este hecho en favor de una ingenua creencia en la emergencia espontánea de unas comunidades colaborativas que, sobre la base de las relaciones de equivalencia e igualdad, serán capaces de promover y compatibilizar grandes dosis de altruismo social con un régimen de justicia distributiva más equitativo. De ese modo, renuncia a intentar deshilvanar esas relaciones de poder que atraviesan el mundo político, no menos que el económico. Y por esto mismo renuncia también al programa histórico de los grandes movimientos de emancipación social –control fiduciario del estado y democratización económica.

#### **b. Monismo motivacional: racionalidad instrumental y racionalidad colaborativa**

Junto a esta creencia en la comunidad como la institución económica central y de la equivalencia y la paraigualdad como patrones relacionales preeminentes en la vida económica, aparece una segunda limitación en la defensa emancipadora de la EC. Esta tiene que ver con su modo de entender la naturaleza y el funcionamiento de la cognición humana y el rol que esta juega en la teoría económica. En ambas cosas, y de modo paradójico,

la defensa emancipadora de la EC tiende a emplear el utillaje conceptual de la economía neoclásica y, por ello, está condenada a repetir sus mismos errores. En su *Teoría de los sentimientos morales*, Adam Smith afirmaba que

Por más egoísta que se pueda suponer al ser humano, existen evidentemente en su naturaleza algunos principios que le hacen interesarse por la suerte de otros y hacen que su felicidad le resulte necesaria, aunque no derive de ella nada más que el simple placer de contemplarla (Smith, 1976: 9).

Contrariamente, la teoría económica estándar asume que la mente humana está ontogenéticamente diseñada para únicamente maximizar las funciones de utilidad del individuo. Esto es, el sujeto siempre busca su propio beneficio mediante un cálculo inferencial de coste-beneficio: dada una información  $x$  y unas preferencias  $y$ , el sujeto tratará siempre de maximizar  $Y$  independientemente de la suerte de los demás. Smith llevaba razón, pues este «monismo motivacional» en que se basa la antropología atomista de la teoría económica neoclásica es una creencia absolutamente refutada desde el momento en que disponemos de suficientes evidencias empíricas como para sostener que la evolución cognitiva de los humanos ha creado «un sistema de incentivos múltiples, no sólo de uno» (Helbing, 2013).

Puede que la defensa emancipadora de la EC acierte al rechazar la idea que el ser humano sea el *homo economicus* atomizado e individualista que describe esta teoría, pero sin saberlo asume parte de su «monismo motivacional». Para ilustrar esta paradójica relación, imagínese un economista neoclásico argumentando del siguiente modo: asumiendo que los individuos son racionales, si se les deja competir libremente y sin interferencias, alcanzarán un mercado perfecto y paretianamente optimizado. La defensa emancipadora de la EC fácilmente tiende a argumentar de modo similar, *ceteris paribus*: dado que los individuos son naturalmente colaborativos, si se les deja colaborar libres de interferencias, lograrán una sociedad y una economía justas y equitativas. En términos lógico-formales, ambas inferencias deductivas son equivalentes. Son además «conservadoras perfectas de verdad»: si el contenido de sus premisas (*explanans*) es verdadero, necesariamente debe serlo su conclusión (*explanandum*). Sin embargo, aunque puedan ser correctas en su formulación lógica, no lo son en términos sustantivos. Lo que falla no es su conclusión, sino el contenido de sus premisas. Esto se debe a que ambas sentencias asumen un parecido monismo motivacional: la racionalidad instrumental en el primer caso, la colaborativa en el segundo. En otras palabras, no es que no podamos ser egoístas o

altruistas, sino que nuestra cognición es plurimotivacional: ni el supuesto del autointerés ni el de la colaboración altruista tienen el monopolio del comportamiento humano.

Otro de los errores en que incurre la teoría económica neoclásica es que, para explicar la emergencia y el funcionamiento de los mercados, asume causalmente esta racionalidad instrumental del individuo. Lógicamente, la defensa emancipadora de la EC no tiene por qué caer en esta falacia, pero para no hacerlo debería cuestionarse si realmente son concebibles las motivaciones humanas y sus distintos patrones relacionales –sean del tipo que sean–, si no se atiende primero al entorno político, económico y social en el cual estos se insertan. Y particularmente debería cuestionarse si es factible concebir la «racionalidad colaborativa» como factor causal de la constitución de sociedades más emancipadas sin reparar primero en los altísimos costes –de clase, género, procedencia, formación, cultura, etc.– que entraña dicha colaboración.

No estamos tratando de dirimir si los sujetos dejados en libertad para competir o colaborar pueden lograr un mercado óptimo o una sociedad justa. Lo que señalamos es que la racionalidad instrumental que se imputa al *homo economicus* solo sería imaginable si se hallara inserta *ex ante* en un entorno competitivo donde el coste de la información para maximizar las preferencias del individuo fuera cero. La defensa emancipadora tiende a incurrir en el mismo error: no es que la colaboración no pueda contribuir a una sociedad más emancipada, sino que la racionalidad puramente colaborativa solo es plausible en un entorno donde el coste de tal colaboración sea nulo. Ambas hipótesis, tanto la del individuo racional como la del colaborativo, son erróneas, pues necesariamente presuponen una estructura social y distributiva definida *a priori* –algo que solo puede constituir o bien un ejercicio de simple idealismo o bien, y lo que es peor, de arbitrariedad conceptual.

La defensa emancipadora de la EC legítimamente puede anhelar que las prácticas colaborativas asociadas a ciertas instituciones conlleven a mayores cuotas de emancipación social y de democracia económica. Pero lo que no puede hacer es asumir de antemano y de modo arbitrario la existencia de la racionalidad colaborativa para tratar de vestir tales instituciones. Si no aceptamos el ideal del *homo economicus* como factor causal para explicar los mercados capitalistas, tampoco podemos aceptar el ideal del *homo colaborativo* ni para exigir ni para tratar de erigir un sistema económico emancipador.



### c. Mercados a-institucionales y psicologización de la vida económica

La forma de entender la cognición humana y su incrustación en el entorno económico nos conduce a la última limitación que aparece (o puede aparecer) en la defensa emancipadora de la EC. De nuevo, esta viene motivada por el uso de la concepción neoclásica a la hora de entender el funcionamiento y la naturaleza político-institucional de los mercados. Hacia mediados del siglo pasado, la escuela de la economía institucional gozaba de una reputada posición dentro de las ciencias económicas. John R. Commons fue uno de sus máximos exponentes y una figura muy influyente en el *New Deal* de Roosevelt. De acuerdo con su perspectiva, la economía está cultural e históricamente indexada, pues su funcionamiento no deriva de leyes universales sino culturales, legales y socialmente creadas. A su vez, los mercados son arreglos culturales y legales caracterizados por el conflicto, las relaciones de poder y la desigualdad, mientras que los gobiernos son los principales agentes económicos.

La ciencia económica, sostenía, «no pude separarse de los maravillosos descubrimientos generados por la economía clásica y la economía psicológica» (Commons, 1931: 648). El olvido de tales «descubrimientos» por parte de la economía neoclásica es tan obvio como trivialmente cierto. Lo que no es tan trivial es que también los haya olvidado la defensa emancipadora de la EC. En el apartado anterior se señalaron algunas limitaciones de esta perspectiva en cuanto a su comprensión de la cognición humana. De lo que se trata ahora es de explorar sus limitaciones derivadas de haber olvidado las aportaciones de la economía clásica o «economía política». <sup>19</sup>

Desde Aristóteles hasta Marx, la economía política clásica se interesó siempre por la justicia distributiva –la distribución del ingreso, los activos y los recursos productivos–, no como un fin en sí mismo, sino como una precondition para la ulterior distribución de rentas y la formación de precios relativos. Por el contrario, a la teoría neoclásica le interesa la distribución de la renta, no como precondition, sino como factor derivado del proceso de formación de precios y rentas *dentro* de los mercados. En otras palabras, para los economistas clásicos, la distribución de la renta y la riqueza está configurada políticamente *desde fuera* de los mercados (Bertomeu & Domènech, 2005). Para los neoclásicos, y para buena parte de la defensa emancipadora de la EC, la distribución de la renta y la riqueza queda determinada *dentro* de los mercados: para los primeros mediante el equilibrio

19 «La correlación de la economía de la ingeniería, la economía doméstica y la economía institucional conforman la totalidad de la ciencia de la economía política» (Commons, 1936: 491).

entre oferta y demanda; para los segundos mediante prácticas y mecanismos de colaboración descentralizada.

Que quienes trabajan en actividades de la EC perciban una mayor o menor retribución, o que los propietarios de las plataformas colaborativas extraigan rentas desorbitadas, ¿responde al proceso de asignación de precios y salarios *dentro* de los mercados, o intervienen en ello factores *exógenos* como la política fiscal, el reemplazo de la negociación colectiva sectorial por la de empresa, el abaratamiento de despido o el aumento del ejército industrial de reserva? Los economistas neoclásicos optan por la primera hipótesis. Los clásicos por la segunda. La defensa emancipadora de la EC debería sumarse a estos últimos, aunque muchas veces no sea así.

Esto constituye un error que, a su vez, puede dividirse en dos. Primero, defender que la expansión de la EC es condición necesaria para alcanzar una justicia distributiva más emancipadora. Segundo, creer que la extensión de las comunidades colaborativas constituye una premisa suficiente para lograr tal fin. Puede que el primer error sea más laxo que el segundo, pero ambos comparten la misma lógica. El error estriba en que, como en la teoría económica neoclásica, la defensa de la EC en clave emancipadora parte de un análisis a-institucional y extremadamente psicológico de la vida económica que obvia la responsabilidad que en ella tienen las distintas instituciones políticas y sociales. La reflexión de Commons (1931: 649) es de nuevo pertinente:

Tanto el estado, como las corporaciones, los carteles, los *holdings* privados, las cooperativas, los sindicatos, las asociaciones de trabajadores y empresarios, los acuerdos comerciales, la bolsa o las cámaras de comercio, pueden establecer y hacer respetar las normas que determinan el conjunto de relaciones económicas recíprocas y correlativas de los sujetos.

Son pues la presión sindical y patronal, el rol de la administración, el régimen jurídico de propiedad, la presencia de cooperativas, el mismo sistema político, etc., los factores causales que explican (y logran) un resultado distributivo más o menos equitativo. La defensa emancipadora de la EC parece olvidarse de ello, priorizando el papel de las prácticas y las comunidades colaborativas como las condiciones necesarias y suficientes para avanzar hacia modelos de justicia distributiva más equitativos. Reproduce así el sesgo psicológico y a-institucional de la teoría económica estándar al confiar ese horizonte a exclusivamente una mayor eficiencia en la coordinación de las preferencias de los individuos colaborativos, facilitada ahora por las nuevas tecnologías.

## 5. EL LUGAR DE LA EMANCIPACIÓN SOCIAL EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA: UNA DEFENSA INSTITUCIONAL

Al criticar el actual *statu quo*, la perspectiva emancipadora de la EC cae en la trampa de otorgar a la colaboración un valor excesivo volviéndose incapaz de reconocer que, lejos de superar el capitalismo, la EC «ha tomado una dimensión mercantil diferente [...] individualizando y ocultando las formas disciplinarias de ajuste de los grupos sociales a la producción privada y mercantil» (Alonso, 2017: 93). Parece que, por el simple hecho de hacer de la actividad económica algo más colaborativo, quedara garantizado el tránsito hacia mayores cuotas de emancipación social. Esto es, como si la colaboración resolviera *per se* cuestiones políticas de fondo. De este modo, asume parte del cuerpo conceptual de la economía neoclásica que no comprende ni el papel de las comunidades ni la racionalidad humana y sus patrones de la equidad ni de igualdad, y que, además, desatiende el papel de las instituciones políticas y sociales en la gestación y el funcionamiento de la vida económica.

Lo que verdaderamente puede traer una redistribución económica más equitativa es el diseño de un entramado político-institucional (movimientos sociales, sindicatos y patronales, partidos políticos, agencias y políticas públicas, etc.) que tengan por objetivo poner a funcionar la colaboración en beneficio de todas y todos. De lo que se trata, en definitiva, no es de dejar la EC libre de interferencias políticas para que las comunidades colaborativas obren libre y virtuosamente, sino que, para ser emancipadora, la EC requiere de entramados institucionales democráticamente diseñados para tal finalidad. La fe ciega en que los mecanismos y dispositivos de colaboración (plataformas, comunidades, racionalidad, tecnología, etc.) solucionarán por sí mismos los problemas políticos inherentes al sistema de producción capitalista representa un obstáculo, no solamente para esta defensa emancipadora, sino también para el potencial democratizador real que pudiera encerrar la misma EC.

## BIBLIOGRAFÍA

Alegre, Joaco (4 de junio 2015). Economía colaborativa: un salto cuántico. [Blog de Economistas frente a la crisis]. Recuperado de: <http://economistasfrentealacrisis.com/economia-colaborativa-un-salto-cuantico/>. [Consultado el 10 de noviembre de 2017.]

- Allen, Darcy & Berg, Chris (2014). *The sharing economy. How over-regulation could destroy an economic revolution*. Melbourne: Institute of Public Affairs.
- Alonso, Luis Enrique (2017). Consumo colaborativo: las razones de un debate. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 87-95. doi:10.22325/fes/res.2017.4.
- Alonso, Luis Enrique; Fernández Rodríguez, Carlos Jesús & Ibáñez Rojo, Rafael (2015). From consumerism to guilt: economic crisis and discourses about consumption in Spain. *Journal of Consumer Culture*, 15(1), 66-85. doi:10.1177/1469540513493203.
- Aristóteles (1981). *Ética a Nicómaco*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales. (María Araújo y Julián Marías, trads.).
- Bauwens, Michel (6 de junio 2013). Cuatro escenarios futuros para la economía colaborativa. [Blog de Guerrilla Translation]. Recuperado de: <http://www.guerrillatranslation.es/2013/06/06/cuatro-escenarios-futuros-para-la-economia-colaborativa/>. [Consultado el 25 de abril de 2017.]
- Bauwens, Michel (1 de diciembre 2005). The Political Economy of peer production. [Blog de CTheory.net]. Recuperado de: <http://www.ctheory.net/articles.aspx?id=499>. [Consultado el 5 de septiembre de 2017.]
- Benayas, Ignacio (19 de mayo 2013). El mito de la empresa sin jefes: de la frustración participativa al monopolio del poder. [Blog de Economistas frente a la crisis]. Recuperado de: <http://economistasfrentealacrisis.com/el-mito-de-la-empresa-sin-jefes-de-la-frustracion-participativa-al-monopolio-del-poder/>. [Consultado el 10 de noviembre de 2017.]
- Benkler, Yochai (2006). *The wealth of networks: How social production transforms markets and freedom*. New Haven: Yale University Press.
- Benkler, Yochai (2003). La economía política del procomún. *Novática, Revista de la Asociación de Técnicos de Informática*, 163, 6-9.
- Berardi, Franco (2003). *La fábrica de la infelicidad. Nuevas formas de trabajo y movimiento global*. Madrid: Traficantes de Sueños. (Patricia Amigot y Manuel Aguilar, trads.).
- Bertomeu, María Júlia & Domènech, Antoni (2005). El republicanismo y la crisis del rawlsismo metodológico (nota sobre método y sustancia normativa en el debate republicano). *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 33, 51-75. doi: 10.3989/isegoria.2005.i33.418.
- Botsman, Rachel (2014). Thinking. Recuperado de <http://rachelbotsman.com/thinking/>. [Consultado el 25 de abril de 2017.]

- Botsman, Rachel (21 de diciembre de 2013). The sharing economy lacks a shared definition. [Blog de Fast Company]. Recuperado de: <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>. [Consultado el 15 de abril de 2017.]
- Botsman, Rachel & Rogers, Roo (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Nueva York: Harper Business.
- Boutang, Yann Moulier (2012). *La abeja y el economista*. Madrid: Traficantes de Sueños. (Samuel Simón y Marisa Pérez, trads.).
- Boyle, James (2003). The Second Enclosure Movement and the Construction of the Public Domain. *Law and Contemporary Problems*, 66, 33-74.
- Bunge, Mario (1999). *Las ciencias sociales en discusión: una perspectiva filosófica*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Caffentzis, George (2008). Autonomous Universities and the Making of The Knowledge Commons. [Blog de The Commoner]. Recuperado de: <http://www.commoner.org.uk/?p=66>. [Consultado el 10 de febrero de 2017.]
- Cañigual, Albert (2014). Los retos de la economía colaborativa. *Economistas sin fronteras. Monográfico de Economía en colaboración*, 12, 22-23.
- Chinchetru, Antonio José (15 de marzo 2016). Economía colaborativa y libertad. [Blog del Instituto Juan de Mariana]. Recuperado de: <https://www.juandemariana.org/ijm-actualidad/analisis-diario/economia-colaborativa-y-libertad>. [Consultado el 15 de abril de 2017.]
- Commons, John (1936). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 26(1), 237-249.
- Commons, John (1931). Institutional Economic. *The American Economic Review*, 21(4), 648-657.
- Domènech, Antoni (2000). Individuo, comunidad, ciudadanía. *Contrastes. Revista de Interdisciplinar de Filosofía*, 5, 27-42. doi:10.24310/Contrastescontrastes.v0i0.1476
- Domènech, Antoni (1998). Ocho *desiderata* metodológicos de las teorías sociales normativas. *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 18, 115-141.
- Domènech, Antoni & Raventós, Daniel (2007). Property and Republican Freedom: An Institutional Approach to Basic Income. *Basic Income Studies*, 2(2), artículo 11. doi: 10.2202/1932-0183.1090.
- Entman, Robert (1993). Framing: Toward Clarification of a Fractured Paradigm. *Journal of Communication*, 43(4), 51-58. doi: 10.1111/j.1460-2466.1993.tb01304.x.

- Finkin, Matthew (2016). Beclouded Work, Beclouded Workers in Historical Perspective. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 37(3), 603-618.
- Fiske, Alan (1992). The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations. *Psychological Review*, 99(4), 689-723. doi: 10.1037/0033-295X.99.4.689.
- Gansky, Lisa (2010). *The Mesh: Why the Future of Business is Sharing*. Londres: Penguin.
- Hardt, Michael (2010). The Common in Communism. *Rethinking Marxism: A Journal of Economics, Culture & Society*, 22(3), 346-356. doi: 10.1080/08935696.2010.490365.
- Hardt, Michael & Negri, Antonio (2000). *Empire*. Cambridge: Harvard University Press.
- Heller, Michael (2008). *The Gridlock Economy. How Too Much Ownership Wrecks Markets, Stops Innovation and Costs Lives*. Philadelphia: Basic Books.
- Helbing, Dirk (13 de septiembre 2013). A new kind of economy is born: social decision-makers beat the Homo Economicus. [Blog de Real-World Economics Review]. Recuperado de: <https://rwer.wordpress.com/2013/09/13/a-new-kind-of-economy-is-born-social-decision-makers-beat-the-homo-economicus/>. [Consultado el 31 de diciembre de 2017.]
- Knibbe, Merijn (2017). Thoughts about the sharing economy. [Blog de Real-World Economics Review]. Recuperado de: <https://rwer.wordpress.com/2017/12/31/thoughts-about-the-sharing-economy/>. [Consultado el 31 de diciembre de 2017.]
- Laín, Bru (2017). Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 109-114. doi: 10.22325/fes/res.2017.6
- Laín, Bru (2015). Bienes comunes, nuevos cercamientos y economía política popular. *Política y Sociedad*, 52(1), 99-124. doi:10.5209/rev\_PO-SO.2015.v1.n52.45425.
- Lakoff, George & Johnson, Mark (1995). *Metáforas de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra. (Carmen González Marín, trad.).
- Lessing, Lawrence (2004). *Free culture: how big media uses technology and the law to lock down culture and control creativity*. Nueva York: The Penguin Press.



- Molas, Marta (2017). Barcelona lidera el NO a l'economia col·laborativa capitalista. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 21, 159-163. doi: 10.6035/Recerca.2017.21.10.
- Morozov, Evgeny (2013). *To Save Everything, Click Here. The Folly of Technological Solutionism*. Londres: PublicAffairs.
- Mundó, Jordi (2006). Filosofía, ciencia social y cognición humana: de la *folk psychology* a la psicología evolucionaria. *Papers*, 80, 257-281. doi: 10.556/rev/papers/v80n0.1777.
- Piñeiro, Concepción; Suriñach, Rubén & Casadevante, Jose Luis (2017). Entre el mercado y la cooperación social. Luces y sombras de las prácticas de consumo colaborativo. *Revista Española de Sociología*, 26(1), 97-108. doi: 10.22325/fes/res.2017.5.
- Polanyi, Karl (2001[1944]). *The Great Transformation. The Political and Ideological Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad & Pearson, Harry (1957). *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*. Illinois: The Free Press & Falcon's Wing Press.
- Ramis, Álvaro (2014). Los bienes comunes intangibles en el capitalismo cognitivo. *Recerca. Revista de Pensament i Anàlisi*, 15, 109-129. doi: doi.org/10.6035/Recerca15.6.
- Rendueles, César (2013). *Sociofobia. El cambio político en la era de la utopía digital*. Madrid: Capitán Swing.
- Rifkin, Jeremy (2014). *The Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, the Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Rosenberg, A. (2006[1921]). *Democracia y lucha de clases en la antigüedad*, Barcelona: El Viejo Topo. (Joaquín Miras, trad.).
- Schor, Juliet (2014a). Debating the Share Economy. [Blog de Tellus Institute Great Transition Initiative]. Recuperado de [www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy](http://www.greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy). [Consultado el 25 de abril de 2017.]
- Schor, Juliet (2014b). Consumo colaborativo: una introducción. *Economistas sin Fronteras*. Monográfico de economía en colaboración, 12, 7-10.
- Searle, John (1997). *La construcción de la realidad social*. Barcelona: Paidós. (Antoni Domènech, trad.).
- Smith, Adam (1976[1759]). *Theory of Moral Sentiments*. D. D. Rapahel & A. L. Macfie (eds.), Oxford: Oxford University Press.
- Slee, Tom (2016). *What's yours is mine. Against the Sharing Economy*. Nueva York & Londres: OR Books.



- Srnicek, Nick (2017). The challenges of platform capitalism. Understanding the logic of a new business model. *Juncture*, 23(4), 254-257. doi: 10.1111/newe.12023.
- Terranova, Tiziana (2000). Free Labor: Producing Culture for the Digital Economy. *Social Text*, 63(18), 35-58.
- Toffler, Alvin (1979). *The Third Wave*. Nueva York: William Morrow.
- Valor, Carmen (2014). Presentación. *Economistas sin Fronteras*. Monográfico de economía en colaboración, 12, 4-6.